



De Boer & Ritsema van Eck **DBR**

Wat doe jij op de hub?

High Concept, High Touch



Vaste routines, vaste plekken, vaste loopbaanpaden raken uit. Flexibeler werken in projecten en klussen op hubs wint snel terrein. Op die ontmoetingsplaatsen ontmoet je de mensen, werk je samen, verstevig je banden, ga je brainstormen. Daar gebeurt het: samen met anderen creatieve acties ontwikkelen. Acties die hoofd en hart raken van de klanten.

Naast analytisch vermogen eist het werken op de hub nieuwe competenties:

High concept **High touch**

Succesvolle nieuwe bedrijven laten dat zien. Wetenschappers tonen dat aan.

DBR biedt een high concept en high touch training aan, in-company. Geen gewone training, geen platte kennisoverdracht, maar praktijkgericht met inspiratie en creativiteit. Een training met workshops waarin deelnemers spelenderwijs leren, met eigen initiatief werken, ontdekken en daarmee hun persoonlijke effectiviteit sterk vergroten.

High concept, high touch

Je gaat beter presteren door je high concept en high touch competenties te ontwikkelen. Klanten worden echt bereikt en je voegt waarde toe. DBR heeft vanuit ervaring een training samengesteld die zich specifiek richt op die belangrijkste niet-rationele competenties die het verschil maken.

High concept skills:

1 • Symfonie

analyse van onderdelen volstaat niet meer, focus op detail en specialisatie zijn belangrijk, maar onvoldoende. De vraag is naar synthese, het grotere plaatje, integraal werken, een boeiend nieuw geheel maken.

2 • Design

producten en diensten die alleen maar functioneel zijn, zijn onvoldoende. Economische meerwaarde en persoonlijk lonend betekent: iets te creëren dat ook mooi en emotioneel aantrekkelijk voor gebruikers is. Dat geeft klanttevredenheid en verbinding.

3 • Spel

werk is vaak heel serieus. Maar te veel serieus werk zal ons beperken. Humor, creativiteit en spel zijn gezond voor de mensen en goed voor de organisatie. Het draagt bij aan de cultuur en aan de innovatie.



High touch skills:

4 • Verhaal

in de overvloed aan informatie en argumenten, volstaan tabellen en argumenten niet meer. Powerpoint en rapportages raken uit, verhalen die emoties teweeg brengen, in. De kern van overtuigen en communiceren is het vermogen om een heel goed verhaal te hebben, en het te kunnen vertellen.

5 • Empathie

logica en gezond verstand zijn erg belangrijk om zin van onzin te scheiden. Maar om vooruit te komen moeten we begrijpen wat de man of vrouw naast ons drijft, wat de klant of burger of ketenpartner precies wil, moeten we relaties aangaan vanuit belangstelling voor de ander.

6 • Zingeving

veel organisaties hebben beperkte doelstellingen. De mensen van de organisatie zoeken betekenis, willen bijdragen aan een maatschappelijk doel dat kwaliteit toevoegt aan het leven van klanten, patiënten, burgers, afnemers toevoegt. En daarmee henzelf verrijkt.



En hoe werkt dat?

De Boer & Ritsema van Eck DBR ontwikkelt de in-company maatwerk training High Concept – High Touch, van 6+1 dagen, voor 8 – 16 deelnemers.

Deze training wordt voorafgegaan door overleg met opdrachtgever, maatwerk ontwerp, een zelfassessment op basis van een vragenlijst plus een intakegesprek voor alle deelnemers, formuleren van persoonlijke ontwikkeldoelen.

Actieve inbreng van de deelnemers en van hun leidinggevenden is vereist. Tijdens de training monitoren we de voortgang op het bereiken van de doelen en succes in de praktijk. Na de training vindt een outtakegesprek plaats en krijgt de organisatie advies van de trainers – begeleiders.

Voor wie? Wat kost het?

Voor professionals en projectleiders, die zien dat deze competenties belangrijk zijn in de toekomst – die feitelijk al is begonnen! Voor P&O managers die talentprogramma's opzetten.

Voor leidinggevenden die beseffen dat hun high ratio competenties niet meer volstaan.

Bij 16 deelnemers zijn de all-in kosten van DBR (twee trainers) voor 7 dagen training € 2.100 ex. btw per deelnemer.

De Boer Ritsema van Eck DBR

DBR ontwikkelt en verzorgt voor diverse opdrachtgevers high touch - high concept trainingen.

Zoals: het verbeteren van klantintuïtie, beter adviseren, talenten ontdekken, regie voeren op complexe trajecten, samenwerken, innovatieteams begeleiden, performance coaching van teams, high touch relaties ontwikkelen met impact.

DBR geeft diverse open trainingen Business-NLP.

Voor de Baak NCO/NCW verzorgt DBR de training Persoonlijke Effectiviteit in het Sturen van Verandering, en de workshop Verandermanagement met Spiral Dynamics.



Nieuwsgierig?

De Boer & Ritsema van Eck

www.dbr.nl

010-4400855 of 050-5797484



Sterk in ontwikkeling

Advies | Training | Interim